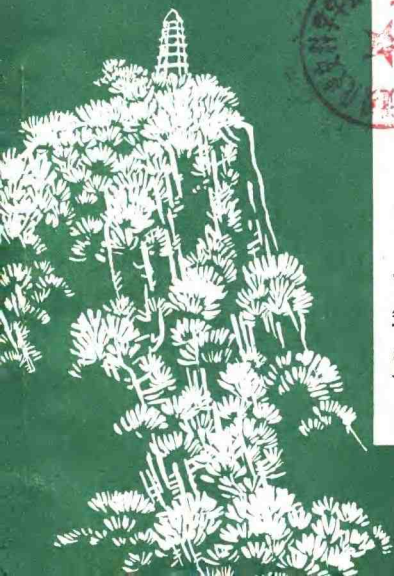


2102

南岸區文史資料選輯



9410157

南岸区文史资料选辑

第二辑

中国人民政治协商会议重庆市南岸区委员会
文史资料研究委员会 编

内部资料 仅供参考

一九八七年二月

目 录

重庆桐君阁药厂

.....桐君阁药厂供稿 胡锻夫整理 (1)

重庆麻纺织厂

.....康裕祐 (17)

重庆民生药厂的今昔

.....伍成章供稿 于耀中整理 (34)

南岸猪鬃经营史略

.....沈 定 冯尧安 (39)

英商隆茂洋行在南岸的前前后后

.....冯尧安 (59)

抗日战争时期垄断川江航运的两家外商轮船公司

.....曾省三 郑石桥供稿 李文元整理 (69)

关于国民党中央警官学校重庆分校

.....梁鸿鸥 (75)

解放前的南岸警察

.....梁鸿鸥 (90)

中华警察学术研讨社剖析

.....郭茂连 (101)

浅谈袍哥及其在南岸的概况

.....张光海 梁鸿鸥 (107)

重 庆 桐 君 阁 药 厂

重庆桐君阁药厂位于重庆长江南岸的南山脚下，著名的巴渝十二景之一的“海棠烟雨”所在地。这里依山傍水，林木葱茏，风光秀丽，景色宜人，是唐宋以来令人神往的游览胜地。该厂创办于清光绪年间，已有八十年历史，现是全国二十一个重点中成药企业之一，生产规模在全国行业中名列前茅。这个厂具有独特的传统炮制技术，用药选料精细，专用道地药材，产品畅销国内，远销国外，享有“华夏中成药，南有桐君阁”的盛誉。

建厂的时代背景

一八四〇年，第一次鸦片战争，帝国主义的大炮轰开了古老中国的大门，闭关锁国的中华封建帝国成为国际帝国主义列强恣意宰割和侵略的对象，五口通商以后，世界资本主义市场猛烈地冲击着中国自给自足的社会经济，使自明朝已依稀可辨的资本主义萌芽，进一步显示了蔓衍孳生的趋势；洋务运动以后，得到蓬勃发展。中国社会的这种变化，从沿海向内地浸润。随着帝国主义经济、文化侵略的日益加深，中国一步步沦为半殖民地半封建社会，重庆这座历史名城、西南重镇随之门户洞开，发生了巨大变化。

四川号称“天府之国”，是我国药材重要产区之一。川药量多质佳，早为前人所称道。《本草纲目》注释大黄曰：“蜀以锦纹者佳”。赞普当归云：“今蜀皆以畦种，尤肥多脂”。据《环宇记》载：黄连“雅州产龙头凤尾，身有鳞甲，名曰雅连，甲于

天下”。又《四川通志》称，附子“生绵州彰明县者最良”，并赞曰：“茎生而生翠茎紫萼，生蜀者良，王建则非。”天雄、乌头、附子皆出自建平，故称王建。重庆是西南的交通枢纽，不但四川药材在重庆集中再转运各地，而且陕、甘、康、藏、滇、黔等省所产药材也以此为出口地。湘、鄂、粤等省药材销行西南各省者无不以此为分配地。如广元、碧口一路药材由岷江经长江运来；南川一路药材陆运至木洞，再由水路运至重庆；再如云南所产药材，经昭通、宜宾运来重庆；康藏所产药材，经康定、雅安、宜宾运来；贵州所产药材，经遵义、紫江运来；陕西、甘肃、新疆等省所产药材，集中于广元、碧口再转运重庆。这样，重庆逐渐形成荟萃西南、西北各路药材的大市场，从而繁荣兴盛起来。当时下半城的储奇门、羊子坝一带成为最大的药材市场，到一九三〇年，重庆中药业已有字号五十三家，外省运销商九十家、广药铺三十四家，择药铺九十八家，手工作坊几十家，达到极盛时期。

中药材市场的繁荣，促进了制药行业的发展。我国在清朝以前，重庆地区医药是不分的，一般医生都开有一片药店。为了治病的方便，医生都自行采集、炮制、出售。大约在明末清初，医和药才逐渐分开，医生逐渐减少下乡采药的时间，专为病人治病，而农民将药材采集起来，卖给国药铺，加工后出售。开始，重庆还没有一家象样的药房，只有一些中药咀片方剂销售经过炮制加工的原药。有少数善堂、施药局，病人可施舍到一点低廉的药物。从十七世纪下半叶清康熙年间（一六七〇——一六九〇年）有熊长泰、伍舒芳先后分别由江西、江南负籍荷囊，沿途为人治病到重庆开设药房，代代相传。到十八世纪末，十九世纪初，即清嘉庆道光年间，重庆中药行业逐渐形成了以熊长泰为首的江北帮和以传子和为首的广东帮的局面。两帮各有药店数十家，彼此竞争求得生存和发展。

一九〇〇年，八国联军侵华战争以后，为了偿还十亿两白银

“庚子赔款”，清光绪皇帝下令禁种罂粟，禁吸鸦片，并在各地增设禁烟官吏。时有巴县人许健安（生于一八五九年），人称“许二胖子”，幼年曾在重庆市区太平门四方街“传子和”药房做学徒。稍长，又在通园门“存心善堂”施药局当职员。他乘此机会邀约好友何天衢各出资五十两银，合伙经营戒烟丸。最初，由于各种原因，遭到失败而拆伙。许健安不甘罢休，又自筹一百两银作股本，单独经营。他一担在肩，走街串巷，边制改边出售。当时社会上不少人染此嗜好，生活困难，又迫于禁令，急于戒掉癖，纷纷购买戒烟丸，许健安赚得不少钱财。他见有利可图，进而联络其三个兄弟集资设厂于雷公咀（现解放西路重庆日报社后面），牌名“汇川局”，大量制造戒烟丸，名为“寄中华戒烟丸”，在校场口摆摊出售，并运往各地推销。继而在三牌坊设立门市部，牌名“汇川同”。此外，还多处设点，陕西街有“香中魁”香室，小什字有“寄中华”香室。所有这些“香室”，表面上是出售神香的门市部，暗中却大肆推销戒烟丸。当时许健安认为发财的时机已到，于是在武汉设置“寄中华”总号，由其妻弟陈东林任经理，作为向各省、市推销戒烟丸的枢纽；在上海、天津等市设立“寄中华”分号，牟取暴利。仅六、七年的时间，许健安就成为当时重庆赫赫有名的大富翁了。

正当许健安盛极一时，清光绪三十三年（一九〇七年），京师实行禁烟，重庆开始查验戒烟丸。据一九〇七年《商会公报》称：“外城警厅于禁烟一事，办理不遗余力，除已出示晓喻各烟馆于四月初六限满，不准开设，违者禁封。又以外间所售戒烟丸散，难免无吗啡及重量鸦片烟灰，掺杂害人，著各区将各售戒烟丸铺清查，令将药品药方开出，定于本月二十日以前齐赴总厅，听候考验，过期不呈验者即禁出售”。

此时的许健安已是重庆的知名人士，有一定的身量，迫于禁令，决定不再做戒烟丸生意，先后关闭了香室、字号，并将存留

戒烟丸全部运往外地，另寻合法门路。

开设“桐君阁”药房的意图

许健安暴富之后，为什么创办药房呢？据许健安的大徒弟、后来人们称为“药王菩萨”的陈席璋所述，他认为许之所以创办药房是有其深谋远虑的。

第一，当时许健安虽热衷于贩毒的投机买卖，但他也知道这是见不得人的丑恶勾当，在人前人后都不免受到鄙视。为了洗刷污点，便打着“济世活人”的招牌，开起药店，作善降祥；另一方面，许健安幼年曾在药店当过学徒，在施药局当过职员，创造药房以表示自己虽发横财，仍未忘本。

第二，在封建社会里，有钱有势方能保住自己的经济地位。许健安除了同本地有的绅商和个别外国洋行联络交往外，还想通过一个比较正大堂皇的企业进行钻营，进一步结纳权贵，抬高自己的社会地位。

第三，当时正是辛亥革命前夕，社会动荡不安。许健安看到重庆的熊长泰、伍舒芳两家药房经营两百多年而不衰，子子孙孙受到实惠。许健安为了给许氏子孙后代的家业打下稳固的根基，认为经营一家药房是一条稳妥可靠的门路。

许健安以全国著名的大药房——北京“同仁堂”，杭州“胡庆余堂”，广州“存理记”等为榜样，对药房的取名非常考究。经过一番斟酌，药房取名“桐君阁”。为什么取名“桐君阁”？这先要从“桐君”其人说起。

据一千四百多年前南朝梁陶弘景《本草序》载：“桐君，黄帝时臣。黄帝命桐君与巫彭同处方缉，尝采药求道，出于桐庐县东山，结庐桐树下，识草木金石性味，定三品药物，以为君、臣、佐、使，著有《桐君采药录》”。又明朝李时珍《本草纲目》云：“桐君，黄帝时臣也，书凡二卷，记其花形叶色。”《隋

书》，《旧唐书》都将《桐君采药录》列为重要典籍书目，此书现已失传。又据《浙江通志》记载：“上古有桐君，业于今县东二里，隈桐树下，枝柯偃盖，荫蔽数亩，远望如庐舍，或有问其姓者，则指桐以示之，因名其人为桐君，此山亦名桐君山”。人们为了纪念他，当年桐君老人采药求道，为民除疾的东山，改为桐君山，山下的富春江称为桐江，江边的桐庐县因此而得名。正是由于桐君是一位带有神秘色彩的中医药鼻祖，也是一位没有留下姓名的受人尊敬的中医药学者，所以许健安将药房取名“桐君阁”。其用意有三：一是借桐君老人之名，以表白自己行善称德，为民除病之心；二是以中华医药正宗自居，历史悠久，招揽顾客；三是显露后来居上，要与全国著名各大药房平分秋色，甚至独占鳌头。

当时重庆的熟药行业分为江西帮和广东帮。广东帮技术先进，制作合理，产品销路好。于是许健安效法广东帮的生产方法和经营手段，在“桐君阁熟药房”的招牌上加上“广东”二字以示之。

在筹建药房过程中，许健安挖空心思不遗余力地想出人头地，高人一筹。药房选修在鱼市口巴县衙门附近（现解放东路二百七十号），是当时重庆最热闹的地方。药房设计，高大坚固，富丽堂皇，在当时的重庆可算首屈一指。内部家俱是青一色的红豆木做成，特请成都名匠胡明月等十九人，专事镂空雕花，尽情描金绘银。

许健安为了在本省各大商埠城市设立分店，经销药品，故将营业分为内外两部，外部设咀片专柜、膏、丹、丸、散专柜，内部专设珍奇部。并派专人赴关外、京、津、沪、汉、闽、粤等省、市，采办地道生熟药材。例如大青山的梅花鹿、宁古塔的羚羊角，占蒙古的北箭香、蕲州的白花蛇、江西太和的白丝毛乌鸡、下江的“浙八味”等。此外还派人到深山旷野和各大都市收集珍

禽异兽，矿产海产，如西康的金丝猴、浙江的火鸡、北方的鸿雁、印度的明月鸟、伊朗的灰鹦鹉和丝鹦鹉以及玛瑙、珊瑚、雄精、朱砂、雄黄、硫砂、海龙、海马、龙涎香、绿毛龟、真珠丹、紫贝齿、玳瑁等尽量购买，使之应有尽有。

与此同时，派专人赴各地购买最新制造工具和设备，如广东的新式制药捣筛、切药铡刀、熬胶的钢锅、铜匾等；还在江西景德镇定窑专门烧制有“桐君阁”标记的瓷坛、瓷瓶等数百件，其中特大青花瓷坛高一米多、重数十斤，瓷坛上的人物花卉栩栩如生。

许健安还用重金挖走“壶中春”药房职工张荣发，抄到药方一本，能制作膏、丹、丸、散二百四十多种，定制精清饮片四百余种。

经过一年半的筹备，耗资二万多两银，于清光绪三十四年（一九〇八年）旧历冬月（十一月）十二日正式开张营业。开张之日，气派非凡，顾客盈门，朝贺送礼，唱戏宴请，喧嚣达旦，轰动整个山城，街头巷尾，议论纷纷，一时传为佳话。

独特的生产管理制度

许健安懂得，百年老号信誉第一，桐君阁要想提高信誉，压倒同行，与全国著名大药房齐名，就必须使自己生产的药品质量好，疗效高，方能信誉不衰，永葆不败之地。所以，桐君阁一开始就非常重视药品质量。经过长期不懈的努力，受到人们“老牌桐君阁，精制中成药”的赞誉。

在制造中成药方面特别讲究：

首先是精选。精选才能精制，精制才能疗效高。为了选料精，桐君阁设有专门的“赶场”，负责采购药材。在选料用药方面非常考究，后来人们称之为“药王菩萨”的全国药学会理事陈席璋就是这样的“赶场”专家。他们沿用传统的方法，凭借丰富

的经验，通过眼见、手捉、鼻嗅、口尝，从药材的形、色、气、味中鉴别出真假优劣和不同产地。如以形为主的佛手参，必须形似手掌有五指；以色为主的红花，一定以色红为佳；以气为主的丁香、檀香等，一定要以香为优；以味为主的甘草，一定要甘甜为好。采购人员走南串北，见多识广，经验丰富，一眼就能辨别出党参的不同产地，用手一捻就能分辨出麝香的真伪，其功夫之深，技术之精，为人以服。

当时的药材市场在储奇门、羊子坝一带，药源丰富，品种齐全，是西南最大的药材交易市场。桐君阁并不满足于此，还经常派人到全国各地采购道地药材，决不以假冒真，以次充优，如人参不用东北参而用高丽参，鹿茸非藏货不用，虎骨用四大骨，乌鸡执用江西太和鸡。选料之精，可见一般。

桐君阁为了制作治疗高烧抽搐的“安宫牛黄丸”，治疗温热病的“紫雪丹”和治冠心病的“苏合香片”等高效药品，还请托经常走广东、香港、西贡等地的“利丰隆”老板何显堂和谢兴发代购南洋出产的龙脑香，苏合香，印度出产的牛黄和暹罗出产的犀角等贵重药材，用料精选，首在疗效。

其次是精制。当时重庆熟药材行业以生产技术和经营方法上主要分为江西帮和广东帮。江西帮以“熊长泰”为首，另有“杨东升”、“卢元泰”、“大寿隆”、“寿霜”等数十家药房。广东帮以“壶中春”为首，另有“桐君阁”、“罗广济”等数十家药房。广东帮制作技术较江西帮先进合理。以制药工具而言，江北帮筛粉使用马尾编制的罗筛，“桐君阁”改用罗绢制成的罗筛，筛出的药粉又细又匀。在药物的处理上，江北帮对于含糖质的药物采取铡细后渗入药粉，再捻为蚕豆大的药丸。这样，不但丸药粗糙，难于吞服，而且又不均匀，影响疗效。桐君阁对于“天王补心丸”中的生地、天冬、麦冬、柏子仁、五味子，“六味地黄丸”中的熟地、山茱萸，“归脾丸”中的龙眼肉，“还少丹”中

的枸杞等含糖质重的品种，先用开水泡涨后，再碾细如泥；另将含淀粉等质的品种烘干磨成细粉，掺合拌匀，再加热烘炕，使含糖质和含淀粉等质的品种互相吸收，最后磨成细粉。这样生产出来的药丸，不但粉末细腻，易于吞服，而且保证药品有效成份高、疗效好。对于挥发性、芳香性的药物，桐君阁采用单独晒炕，低温干燥，使其含量保持较高标准。对于有纤维的黄耆、甘草等物，用于补剂的，桐君阁采用切碎后用蜂蜜炙熬炙透，使其纤维易于成粉。再如阿胶，原先是由山东东阿县厂商熬炼成品供应市场，进货往往发现腥臭而色泽昏暗。于是，桐君阁派人到东北、华北、西北各省采购大批黑驴皮，请硝皮工人除尽腐肉、漂尽毛灰，色淡黄，嗅之有香气，故更名“黑驴皮胶”，价格虽高出原胶一倍，但疗效显著，患者乐于购买。另外，如虎骨胶、鹿角胶、龟甲胶、鳖甲胶都挑选上等原料，严格生产程序，所炼成的产品，质量都高，虽价格昂贵，但疗效较好，故此不愁销售。

再次是精心包装。包装是药品的外衣，包装精致，既能保护药品质量，又给人以良好感觉，有利销售。桐君阁出售的咀片，全用叙府细白纸按严格规矩，统一包扎格式，一味一包，上小下大，呈宝塔状，四角见方，并贴上一方“老牌桐君阁，精制中成药”的标签，顾客拿到手中，既美观又方便。丹、散和含芳香的产品，用玻璃瓶包装，内附仿单（说明书），外套纸盒，形式美观，便于携带。顾客如购买密丸，冰蚕丸一、二两以上，均用锡铁盒盛装。相比之下，江西帮的粗草纸包装相形见绌。比广东帮的“壶中春”也高出一筹。

桐君阁由于业务兴隆，资金雄厚，故此敢作敢为。自开办“益新印刷局”于米花街，全部仿单说明、纸盒瓶签都用有色道林纸和双面色有光纸铅印而成，既清晰又美观，比“壶中春”的木刻好得多。桐君阁还印有《丸药提要》一册，介绍产品，由名医陈玉书编写，文字新晰，通俗易懂，凡到药房购药者即送一

册。到一九一一年，《丸药提要》已印刷了两万册。就此一端，胜过其他药房。

桐君阁除用料精选、制作精细、包装精致而外，还注重宣传。不但利用开张之日大造声势和广告、装璜宣传，而且更注重用实物作宣传，籍以彰明货真价实，招来顾客。

桐君阁开张之前，从东北运购了十二只膘壮梅花鹿，进行人工圈养。每年冬季，天气寒冷，有钱人便想服用滋补药品以御寒。为了满足各界人士的需要，每到冬至之前，桐君阁便挂牌通知，当众杀鹿。冬至这一天，大人小孩，纷纷前来围观。屠宰手绑住鹿的四蹄，按在长凳上即行宰杀，然后用此鹿制作一批“金鹿丸”供应市场。另外，在开放前还从江西太和县购买一批白丝毛乌鸡，自畜繁殖，待到每次需要入药配方时，皆当众宰杀，制成“乌鸡白凤丸”，以为名媛闺秀调经和血之用。这种用实物做宣传的方法，效果颇佳，久为称颂。

由于桐君阁选料认真，制作精细，讲究包装，注重宣传，不几年，便蜚声载道。尤其是桐君阁生产的丸药，由于药粉细而匀，水份含量合理，大蜜丸都用蜡壳保护，既防潮又卫生，不霉不蛀，故民间称道：“‘熊长泰’的痧药，‘伍舒芳’的膏药，‘桐君阁’的丸药”。桐君阁的丸药不仅行销当地，而且在云南、贵州和少数民族地区也信誉昭著。到一九一三年桐君阁经销的产品诸如膏、丹、丸、散有二百四十余种，炮制饮片四百余种。其中在市面上有影响的成品有：安宫牛黄丸、奇应丸、大活络丹、地芝丸、参茸丸、人参养营丸、人参归脾丸、白带丸、咳嗽丸、七制香附丸等。除了衙府官吏、巨商大贾和文人墨客都喜爱服用外，一般市民也将桐君阁的药品视为灵丹妙药。每年端午至伏暑，桐君阁都要施发“善药”，穷苦百姓更视为救灾之星。“老牌桐君阁，精制中成药”的美誉广为流传。

桐君阁内部设长柜(经理)、管帐(会计)、管手(出纳)、赶场(采

购)、首柜(营业部主任)、外帐(销售登记)、管货(库房管理)、主任(制造部药师)、还有营业员、管货员、领班、打杂(杂役)、大司务(厨师)、二爷(理发员)和手下人共五十人,分工明确,各司其职。

桐君阁的第一经理是曾会嘉,他原是“汇川永”的经理,在桐君阁筹备期间,他协助许健全盘规划,在任经理期间,主持大小事宜。曾会嘉为人公正,统率上下,各尽其责。他手书十六字:“君子自重,蹈矩循规,业精于勤,象仪畏威”。黑漆金字,悬挂客厅。所有人员见此严肃,不敢高声喧哗、嘻笑怒骂。不但职工对他非常敬畏,就是全体股东对他也是和颜悦色,十分客气。

对于职工的待遇,实行论功行赏。成绩突出者,薪金可高出别人数倍。职员中月薪低的只有四吊钱,高的可拿十八吊。

药房内部一年一盘点,三年一决算,盈利一分为三:资方坐享其成,得三分之二;劳方终年辛苦,得三分之一。劳方上至资方代理人,下至杂役,而其中又一分为三:三分之二归资方代理人、干部、职员和主要技工,按职位、功绩评比,然后以百分比分给;剩下三分之一归普通工人、厨工和杂役,由经理和主要干部决定分配之。此种分红制度,从曾会嘉起,衣钵相传,直到重庆解放。

桐君阁的职工生活待遇较其他药房为优。职工用餐,三菜一汤,五天一晕,间有小晕。主要人员的生活另有照顾,每晚每席有老酒一壶,外加下酒菜一盘。每逢财神会、王爷会、药王会等日子,就要办宴席,俗谓“三牲饭”。每到“三大节”,即春节、端午节、中秋节,都要放假休息,筹办宴席。宴席上,长柜的给全体职工敬酒,以示关怀。

桐君阁药房的职工中百分之四十是学徒。学徒期三年,早上开店前,学徒要打扫清洁;老板巡视,学徒要支烟杆;宾客到店,学徒要递烟倒茶。白天,学徒干的是繁重的体力劳动,脚蹬

碾槽，手推石磨，沙锅炒药等，工作长达十几个小时。三年学徒期间只有浆洗费十八吊。学徒期满，头一年工资一千二百文，以后视其忠实程度和工作能力增加工资。

桐君阁药房，封建的宗法制度和师徒关系给劳资关系蒙上了一层温情脉脉的面纱。职工多系乡亲故里，一进药房便是终身服务，少有被解雇辞退者。为了笼络人心，药房也能做到病有所治，老有所终，使职工忠心耿耿，兢兢业业为药房服务。

人员的更换和盛衰

桐君阁药房开张不到三年，即一九〇九年旧历五月初五早上，许健安急病发作，突然去世，时年五十岁。从此药房由经理曾会嘉主持。由于他经营有方，管理得法，深得人望，因而业务蒸蒸日上。到一九一三年已赚得利润百分之百，盛极一时。

一九一三年，曾会嘉辞去桐君阁经理之职，经营中药材进出口业务，由许健安之侄许致君继任经理，许子良为管帐，陈席璋为正柜主任。一九一二年至一九二二年的十年间，桐君阁药房每年盈利少则四千元，多则七千元，业务仍能稳步发展。

一九二三年后，由于国民党的统治四分五裂，四川军阀割据，连年兵灾战祸。重庆是西南重镇、历史名城，为兵家必争之地，无论胜入败出，都要横征暴敛，大肆勒索。许家是重庆富商，桐君阁又是遐邇闻名的大药房，苛捐杂税，无名摊派，多如牛毛。由于繁重的派款，不到两年，桐君阁不仅历年盈余垫付一空，而且被迫向银行钱庄挪借的帐款愈来愈大，每月还本付利息，穷于应付。到一九二三年底，挪借的外债已达二万五千多元。此时的桐君阁负债累累，气喘吁吁，陷入山穷水尽的境地，迫不得已在一九二四年第一次招募外股，由“和济”钱庄经理连世之认股一万元，桐君阁库存物资和生财家俱等折价一万元作为许家股本，继续经营，招牌上加“合记”二字。连世之之

子连瑶澄担任经理，实际上负责经营管理的仍是许致君，经理印章刻的“瑶印君代”。此期间改为一年一决算，一年一分红。由于从前曾会嘉经营时打下的老底子，业务盈利成了“老来红”。在“合记”经营时期，第一帐期盈利三千余两，到第二帐期就达到七千六百多两，桐君阁逐渐复苏，恢复了生机。

一九二八年春节股东大会，职工要求改钱为银，并要求增加工资，连瑶澄不同意，迫使管帐、药师、技师、职员、工人十儿人辞职出走，从而药房元气大伤，损失很大。

一九三〇年，许致君、连瑶澄先后病逝，许健安的过继孙子许锡之秉承祖父志向，竭力维持奄奄一息的药房，毅然再度改组“桐君阁”，将过去股权全部作废，另由许、连二姓重新认股，集资四千元，东山再起。职工公推许锡之任经理，招牌改加“祥记”二字，药师由左泽安担任。许锡之雄心勃勃，持重稳妥，业务很快有了生气。

一九三四年，重庆市区下半城新修公路，路基填高，道路加宽，将桐君阁底楼掩埋，门面后折十几公尺，排楼、大墙、门面全部毁掉。于是重建铺面，外观是西式结构，内窥则中式布局，仍保持双亭门面，重新粉饰一番，并请著名书法家王璋重新书写桐君阁门牌。王璋所写“桐君阁”三字，似斗大小，圆润犹劲，雄伟壮观。这就是桐君阁药厂商标上的“桐君阁”三字，至今仍受人喜爱。

一九三〇年到一九三八年，许氏一家始终为桐君阁经理一职争夺不休，一九三四年由许子耀任经理。一九三七年许子耀死后，其妻江若愚继任经理。

抗日战争爆发后，陪都重庆常遭日机轰炸，老板们裹起财产逃往乡间，丢下桐君阁这个摊子，无人再争当经理。一九三九年经股东会议决定委托资方代理人经营药房。同年五月，经理一职由从小就在桐君阁当学徒的兰肃雍担任，并兼管帐、进货，副经理

由何恩普担任并兼营业主任，郭建中任副主任。这时桐君阁的资产只有五千元。战争时期，人心惶惶，为了应付动乱的局面，保持企业仅有的一点实力，兰肃雍同师门兄弟对药房的经营管理作了一些改革，具体措施是：（一）办理疏散事宜，在沙坪坝团山堡修建简易厂房，设制造部和仓库。除营业人员外，全部疏散到沙坪坝；（二）在经营方面，以制造快销药丸为主，诸如夏天的牛黄清心丸、紫雪丹；冬天的地黄丸、归脾丸等。每天由勤杂工肩挑丸药到市中区门市部出售；（三）为了充实资金，加速周转，经过协商，把股东和职员工人的红酬存留一部份在企业内，以增强企业实力；（四）鉴于当时的纸币不断贬值，同时前一阶段挖空垫底，寅支卯粮，几乎难以维持的教训，着重存货不存钱；（五）利用桐君阁历来在社会上的信誉，从市场上赊购了一批货物。通过这些措施，维持了正常业务。那时候，敌机轰炸，一日数惊，坐卧不安，如此日子长达数年，但是，全体职工一心为保持药房，团结互助，毫无怨言，业务日益兴旺，原为“壶中春”在云南、贵州等地占有的推销市场，这时却被桐君阁取面代之。

一九四五年抗日战争结束后，桐君阁花了几个月的时间，又将制造部和仓库搬到市中区，重整旗鼓，开展经营。

兰肃雍任经理期间，为了给药房建立家底，他规定每年年终盘点的底货都必须打折扣，逐年递减，后来甚至打成对折的对折。这样做的结果，对企业有利，对资本家有利，而对多数职工却不利，大大减少了他们的红利。正当桐君阁职工拚命支撑药房、精疲力竭的时候，一声春雷，重庆解放了，给古老的桐君阁带来了新的生命。

巨大的变化

解放以来，在党的光辉政策指引下，桐君阁药厂发生了巨大的变化。过去被人鄙视的“药丘二”成了药厂的主人；昔日狭小

简陋的厂房变成了高楼大厦；职工由原来的数十人增加到近千人；产品由原来的数十种发展到近三百种，畅销国内外，年产值高达二千万元，为我国的社会主义建设、为继承和发扬祖国医药学遗产、为人民防病治病、增强人民体质作出了出色的贡献，受到社会和广大人民群众的好评。

解放以来，桐君阁药厂遵照毛泽东主席关于“中国医学是一个伟大的宝库，应当努力发掘，加以提高”的指示，在继承和发扬祖国医药宝库，不断攀登医药高峰方面作出了不少努力，取得了可喜成绩。

一是精制中成药，产品畅销不衰。桐君阁药厂创业之初，就制定了生产经营宗旨：“配方虽无人见，诚心自有天知”。这个厂很早就拥有一批名望高、有作为的技术人才，研究历代医药名家的专著和炮制技术，广积宫廷秘方和民间验方。现在，该厂能生产的剂型和品种在全国名列前茅。经过八十年的历史，不仅保持了传统产品的特色，而且在发展新技术、新工艺、新剂型、新品种方面积累了丰富的经验，既保存传统的名牌产品，又不断创造了新产品。如经久不衰，深受用户信赖的“八大金刚”——“犀黄丸”、“安宫牛黄丸”、“苏合香丸”、“化症回生片”、“虎骨大活络丹”、“局方至宝丹”、“神效紫雪丹”、“定坤丹”等，无论出口或内销都是上乘的天然良药。近年来，在保持传统中成药生产的同时，加紧开发研制新产品，主要有“雄狮丸”、“嫦娥加雨丸”、“安中片”、“鼻窦炎合剂”、“花粉保春蜜”、“花粉仙人品”、“人参蜂王浆”、“松鹤补酒”、“十全大补酒”、“夏方川贝末素片”、“小儿回春片”等，受到患者的欢迎。这些产品现在畅销国内二十八个省、市、自治区，远销日本、美国、印度、缅甸、马来西亚、巴基斯坦、阿富汗、新加坡、泰国、印尼、尼泊尔、孟加拉和香港等十多个国家和地区。此外，还积极开展市场调查，重视市场经济信息。一九